

Neues Workshopkonzept

Unternehmensführung und Betriebswirtschaft. Eine völlig neues Angebot für Floristen und Gärtner mit Einzelhandelsbetrieben soll bei der langfristigen Unternehmensentwicklung helfen. Der Workshop läuft über ein Jahr und wird – ungewöhnlich – von einem Unternehmenscoach und einem Steuerberater gemeinsam angeboten.

Auch, wenn die umgebenden Rahmenbedingungen immer mehr fordern, sollten Unternehmer die eigenen Ziele nicht aus den Augen verlieren. Wie wichtig es für Unternehmer der grünen Branche ist, durch eine genaue und konkrete eigene Erfolgsplanung ihr Unternehmen zu optimieren, wollen der Unternehmenscoach Harald Kriegbaum und der Steuerberater und Betriebswirt Stefan Büschel in einen Jahresworkshop zeigen. „Für Floristen und Gärtner, die die Bereitschaft mitbringen, sich intensiv mit dem eigenen Betrieb auseinander zu setzen, ist dieser Workshop eine interessante Möglichkeit, den eigenen Betrieb zu durchleuchten und Strategien für eine erfolgreiche Unternehmenspolitik zu entwickeln“, sagt Kriegbaum.

Schwachstellen finden

Über den Zeitraum von einem Jahr werden die teilnehmenden Führungskräfte mit allen wichtigen Bereichen betrieblicher Praxisthemen vertraut gemacht. Dazu gehört, den eigenen Betrieb auf Schwachstellen zu überprüfen und hinsichtlich Effizienz und betriebswirtschaftlichem Erfolg zu optimieren. In aufeinander abgestimmten Modulen helfen interaktive Maßnahmenpläne und Checklisten den Teilnehmern, ihren eigenen Betrieb zu durchleuchten, Schwachstellen aufzudecken und geeignete Maßnahmen zu entwickeln. „Sie erhalten dadurch wesentliche Werkzeuge an die Hand, die Sie befähigen, ihren Betrieb optimal für eine erfolgreiche Zukunft fit zu machen“, so Kriegbaum.

„Wir möchten damit in einem ganzheitlichen Ansatz Betriebe fit machen, sich den



Sinnig: Bei diesem neuen Unternehmensführungsseminar ist der Steuerberater dabei.

Herausforderungen der Zukunft zu stellen. Statt einzelner zusammenhangloser Seminare bieten wir den Teilnehmern über einen Zeitraum von einem Jahr die Möglichkeit, in einem Jahresworkshop umfassend alle wichtigen Bereiche seines Betriebes genau anzuschauen“, führt Büschel aus.

Besondere Schwerpunkte des Jahresworkshops sind die Bereiche:

Analyse und Ist-Situation

Für Unternehmer ist es zuerst wichtig, die Ist-Situation auf Grundlage der Finanzbuchhaltung, der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zu analysiert. Bei der Analyse wird die Vergangenheit mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen verglichen. Der Betrieb wird mit vergleichbaren Betrieben der Branche beurteilt. Dadurch ist eine Bewertung und Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolgs möglich. Diese soll der Entscheidungsfindung und der gemeinsamen Entwicklung von Handlungsempfehlungen dienen.

Ziele, Maßnahmen, Strategien

Nur ein Unternehmer mit klar definierter Strategie ist in der Lage, seine Ziele zu erreichen. Ziele sind ebenso ein Führungsinstrument, an denen sich Mitarbeiter orientieren und identifizieren. Nur wer sein Ziel und sei-

ne Strategie definiert, wird den Weg finden. Ziele konkret zu formulieren, überprüfbar und messbar zu gestalten ist die Grundlage jeder unternehmerischer Aktivität. Alle weiteren Maßnahmen leiten sich daraus ab.

Mitarbeiter, Auswahl, Teambildung..

... Einsatz und Motivation, Konfliktmanagement: Was lässt die Arbeitnehmer gerne zur Arbeit gehen, was motiviert sie, wie können Unternehmen die Zufriedenheit und Bindung ihrer Mitarbeiter stärken? Um hierauf eine Antwort zu erhalten, hat der Bürodienstleister Regus weltweit mehr als 17.000 Arbeitnehmer aus über 80 Ländern befragt, was für sie ein attraktives Arbeitsumfeld ausmacht.

Dabei erklärten 62 Prozent der in Deutschland befragten Arbeitnehmer, dass für sie die Anerkennung ihrer Arbeitsleistung ausschlagend für ein positives Arbeitsklima ist. Für weitere 61 Prozent besonders wichtig ist zudem, dass Vorgesetzte und Kol-

Der Workshop

Start der Jahresworkshops: Frühjahr 2012
Seminarort: Nürnberg
Weitere Informationen unter:
www.jahresworkshop.de

Stefan Büschel



Ratingadvisor
Steuerberater bei BWA
Die Steuerkanzlei BWA ist seit über
sechs Jahrzehnten auf die „grüne Branche“
spezialisiert.
www.steuerkanzlei-bwa.de

Harald Kriegbaum



Freier Unternehmensberater und Erfolgs-
coach, Unternehmer und Coach in der grünen
Branche seit über 30 Jahren. Workshops und
Seminare im In- und Ausland. Systemischer
Coach und zertifizierter Mediator Leiter von
Erfahrung-Gruppen. www.marketingfloral.de

► legen respektvoll miteinander umgehen. Auf dem dritten Platz und mit 60 Prozent fast ebenso bedeutsam ist für deutsche Arbeitnehmer aber auch ein intensiver Informations- und Wissensaustausch, um sich in ihrer Arbeit und im Unternehmen wohl zu fühlen. Dahinter mit großem Abstand auf Platz vier der für die Arbeitszufriedenheit entscheidenden Faktoren folgt der Wunsch, dass sich die Mitarbeiter, vor allem in besonderen Stresssituationen, gegenseitig unterstützen (25 Prozent).

Leider steht in vielen Betrieben das Engagement, wenn es um Fragen geeigneter Mitarbeiterführung geht, in keinem Verhältnis zu der Bedeutung der Mitarbeiter für den Erfolg des Betriebes. Stichwörter sind hier: Teambuildingmaßnahmen, Motivation und Konfliktmanagement. „Welchen hohen Preis zahlen Unternehmer, wenn sie es nicht verstehen, Mitarbeiter zu Partnern ihres Erfolgs zu machen? Wie gefährlich können schwerwiegende ungelöste, zwischenmenschliche Konflikte für ein Unternehmen sein, das keine Mittel und Wege kennt, diese erfolgreich sichtbar zu machen und zu einer nachhaltigen Lösung zu führen?“

Umso wichtiger ist die Beschäftigung mit den Befindlichkeiten des Personals, denn Konflikte werden schnell vom Kunden wahrgenommen. „Ob ich mich als Kunde wohl fühle, hat entscheidend mit der Befind-

lichkeit des Personals zu tun. Und dies ist umso bedeutender, wenn man weiß, dass 80 Prozent der Kaufentscheidungen des Kunden auf emotionaler Basis getroffen werden“, erläutert Kriegbaum.

Sortiment, Marketing, Kunden

Was muss ich heute tun, um vom Kunden wahrgenommen zu werden? Mit welchem Sortiment bin ich wettbewerbsfähig? Wie schaffe ich es, für meinen Kunden möglichst unentbehrlich zu werden? Dies sind eine Reihe von Fragen, die jeder Unternehmer sich in einem immer austauschbarer werdenden Markt stellen muss. Sortiment und Auswahl spielen dabei eine immer wichtigere Rolle: Wie kann ich mich profilieren? Wie schaffe ich es, mit meinem „Ideenmanagement“ für meinen Kunden interessant zu bleiben?

Das richtige Sortiment, der geeignete Marketingmix und ein exzellentes Kundenmanagement sind auch in der grünen Branche schon lang keine Fremdwörter mehr. Erfolgreiche Betriebe planen hier kurz-, mittel- und langfristig ihren Erfolg. „Jedes Engagement des Unternehmers, das zum Ziel hat, die eigene Identität zu finden und mit dem Kunden in geeigneter Form zu kommunizieren, zahlt sich in vielerlei Hinsicht aus“ – für den Unternehmenserfolg, für die eigene Sicherheit und Kontinuität der Firmenentwicklung und der Au-

„Zu klären ist: Wie schaffen es Unternehmer, erfolgreich und vital ihre Aufgaben zu meistern?“

Harald Kriegbaum

thentizität im Umgang mit dem Kunden beziehungsweise dem Kundenmanagement.

Controlling und Finanzen

Aufbauend auf den vorherigen Modulen befasst sich dieses Modul mit den Controllinginhalten Planung, Steuerung und Kontrolle. Die geplanten Zielinhalte, Zielausmaß und Zeitpunkt der Zielerreichung werden mit dem Erreichten überprüft, um die formulierten und festgelegten Ziele zu erfüllen. Es wird zwischen operativen und strategischen Controlling unterschieden.

Das operative Controlling umfasst die Zielbildung, Planung und Steuerung der Zielgrößen wie Liquidität, Gewinn, Umsatz im einjährigen bis mittelfristigen Zeithorizont. Beim langfristigen, strategischen Controlling geht es um die Entwicklung, Implementierung, Überwachen und das Prüfen von Strategien. Zielgrößen sind beispielsweise Marktentwicklung, gegenwärtige und zukünftige Erfolgspotenziale. Das Controlling dient zur Unterstützung des Unternehmers bei der Entscheidungsfindung, für die Informationen zu den Kosten, Leistungen und Erlösen der Erzeugnisse benötigt werden. Das Modul Controlling soll die Einhaltung der Ziele überprüfen und bei möglichen Abweichungen ein Gegensteuern ermöglichen. Mit diesem Modul sollen die Unternehmer in der Lage sein, die Erfolgspotenziale ihres Betriebes zu erkennen und erfolgreich auszuschöpfen.

Unternehmerenergie, Organisation...

...Erfolgssicherung, Zukunftsplanung: Die Fähigkeit, ein Unternehmen – völlig unabhängig von der Betriebsgröße – exzellent zu führen, stellt eine permanente Herausforderung dar. Wie schaffen es Unternehmer, erfolgreich und vital ihre Aufgaben zu meistern? Wie halten Führungskräfte Ihr Energiepotential aufrecht? Wie behalten sie die Übersicht, Ruhe und Kraft, um klar und ruhig die richtigen unternehmerischen Entscheidungen zu treffen? Die unternehmerische Kraft ist das (Energie-)Zentrum eines jeden Betriebes. Hinter jedem erfolgreichen Betrieb steht ein entsprechender Unternehmer. Umso wichtiger ist es als Unternehmer, die eigenen Möglichkeiten (Energien) im Auge zu behalten. Effizienz und Achtsamkeit sind hier die Zauberwörter. Aus diesem Grund ist die Selbstorganisation des Unternehmers für diesen existenziell von Bedeutung. Ein geeignetes Zeitmanagement, eine gute Organisation und eine sinnvolle Planung sind dazu Grundvoraussetzungen. ■